



Política Corporativa de Compliance de Competencia

Consejo de Administración
6 de enero de 2025

Control de versiones

Versión	Fecha	Cambios
V1	06/01/2025	Nueva creación

CONTENIDO

1.	Ámbito de Aplicación.....	4
2.	Derecho de la Competencia: qué es y por qué es esencial cumplirlo	4
3.	Interacción con los competidores	5
4.	Interacciones con proveedores, distribuidores y clientes	6
5.	Asociaciones profesionales	7
6.	Consecuencias de infringir la legislación aplicable en materia de Competencia	8
7.	Comunicaciones.....	8
8.	Inspecciones de las Autoridades de Competencia.....	8
9.	Qué hacer y qué no hacer (Do's y Dont's)	9
10.	Consecuencias del incumplimiento de esta Política	10

1. Ámbito de Aplicación

Esta Política es de aplicación para todos los consejeros/as, directivos/as y empleados/as, incluidos los/las gerentes y miembros de los órganos de gobierno de las distintas empresas que componen Urbaser, sus filiales y sociedades participadas total o mayoritariamente y las UTEs controladas por la dirección de Urbaser o en las que Urbaser participa mayoritariamente (en adelante, el "Personal").

Es de especial relevancia para aquellos/as que ocupan puestos de responsabilidad. La Compañía también exige el cumplimiento de las leyes aplicables en materia de competencia y de los principios establecidos en esta Política, a cualquier persona u organización con la que Urbaser tenga una relación comercial, incluidos clientes, socios, consumidores, contratistas, proveedores, distribuidores, contactos comerciales, agentes, asesores y consultores (en adelante, "Terceros" o "Terceras Partes").

Es responsabilidad de todo el Personal y de los Terceros actuar profesionalmente y proteger la reputación de la Compañía.

Esta Política aplica en todos los países en los que Urbaser lleva a cabo sus negocios, tenga o no una presencia física en el país, es decir, una oficina. Esta Política forma parte del Modelo de Cumplimiento Corporativo de Urbaser, reforzando así el compromiso del Personal con los requisitos y disposiciones establecidos en la misma. Asimismo, la Política debe ser leída e interpretada en conjunción con cualquier otra política de la Compañía y la legislación aplicable. En caso de conflicto entre las leyes, regulaciones o políticas internas aplicables y esta Política, Urbaser aplicará la norma más estricta.

2. Derecho de la Competencia: qué es y por qué es esencial cumplirlo

El Derecho de la Competencia es el conjunto de leyes que regulan la competencia entre empresas. Más de 125 países han adoptado legislación en materia de competencia, la mayoría inspiradas en las leyes de la Unión Europea o de Estados Unidos, y la gran mayoría cuenta con una autoridad encargada de velar por el cumplimiento de las normas de competencia. Estas leyes están diseñadas para proteger y promover una competencia sólida en todos los niveles de la cadena de suministro y los beneficios para los consumidores que se derivan de la misma. Asimismo, prohíben las conductas que interfieren indebidamente en la competencia entre empresas en un mercado libre afectando, por ejemplo, a los precios, los volúmenes de producción, el reparto de territorios o de clientes. Las categorías más obvias de prácticas que entran en el ámbito de aplicación de las normas de competencia son los acuerdos anticompetitivos celebrados entre competidores; por ejemplo, la fijación de precios y los cárteles de reparto del mercado.

Urbaser debe tomar sus decisiones comerciales de forma independiente y sin ningún tipo de discusión o entendimiento con sus competidores, en particular en materia de precios, condiciones de venta, reparto de mercados, reparto de clientes o cualquier otra actividad que restrinja la competencia. El cumplimiento del Derecho de la Competencia es imperativo, ya que su infracción puede acarrear graves sanciones. Esta Política Corporativa de Compliance de Competencia (la Política) establece normas sencillas que te servirán de guía en muchas situaciones. Pero las leyes de competencia son complejas y, cuando se necesite asesoramiento adicional para determinar cómo cumplirlas, no se espera que emitas los juicios jurídicos necesarios, sino que se requerirá asesoramiento. Por lo tanto, si tienes alguna pregunta sobre esta Política, o crees que necesitas transmitir información relevante sobre una posible infracción que afecte a Urbaser, debes ponerte en contacto con la Unidad de Compliance de Urbaser, animándote a hacerlo.

3. Interacción con los competidores

Los contactos con competidores, si son inevitables, deben reducirse al mínimo y tratarse con cautela para evitar cualquier implicación o inferencia de acuerdos ilegales, algunos de cuyos ejemplos se enumeran a continuación.

Fijación de precios

Se considera fijación de precios todo acuerdo o práctica concertada entre competidores que restrinja o tenga por objeto restringir la competencia en materia de precios. Este tipo de infracción se considera un cártel de núcleo duro y, por tanto, una de las infracciones más graves de la legislación en materia de competencia. En algunos países, los cárteles de fijación de precios constituyen un delito punible con penas de prisión. Cualquier decisión sobre precios tomada por Urbaser debe ser independiente de sus competidores, con quienes los empleados de Urbaser deben evitar discutir sobre precios o condiciones comerciales.

Reparto del mercado

Cualquier acuerdo o práctica concertada entre Urbaser y sus competidores que tenga por objeto repartirse el mercado, ya sea por producto, tamaño de clientela, tipo o denominación, geografía y canal, es ilegal.

Licitación fraudulenta

Urbaser debe participar siempre en las licitaciones de forma independiente y no entablar ningún tipo de cooperación con los competidores. Salvo autorización de la dirección (con el asesoramiento del Departamento de Asesoría Jurídica) en circunstancias estrechas y específicas en las que no sea posible la participación independiente, dicha cooperación constituye una infracción grave de la legislación sobre competencia. En algunas jurisdicciones, la manipulación de licitaciones es incluso un delito punible con penas de prisión.

Intercambio de información confidencial y comercialmente sensible

Urbaser no está autorizada a compartir información confidencial que pueda reducir la incertidumbre sobre el comportamiento presente o futuro del mercado entre competidores. La recepción de dicha información de un competidor por parte de un empleado de Urbaser puede considerarse ilegal, incluso si el empleado de Urbaser no compartió ninguna información adicional a cambio.

La definición de información confidencial es amplia e incluye cualquier detalle sobre precios, condiciones de venta, descuentos o créditos, previsiones de producción, nombres de proveedores, clientes y distribuidores, negociaciones con minoristas y planes de desarrollo empresarial, ventas o marketing.

Asimismo, se debe evitar hablar de las tendencias de la oferta o la demanda, aunque esa información sea pública. Las apariencias importan en este entorno y hablar del mercado de un producto en el que compites puede dar lugar a temas inapropiados o ser malinterpretado más adelante.

Dado que los acuerdos ilegales con competidores suelen probarse circunstancialmente, los empleados de Urbaser deben ser cautelosos a la hora de entablar comunicación con competidores. Los empleados de Urbaser deben atenerse a las siguientes directrices a la hora de preparar y llevar a cabo una reunión de negocios con un competidor.

Implicar al Departamento de Asesoría Jurídica

Cuando sea posible, un abogado de la Compañía debe asistir a la reunión y participar en su preparación y desarrollo.

Preparar y seguir un orden del día

Preparar y compartir un proyecto de orden del día antes de la reunión y atenerse a él durante la misma.

Reaccionar rápido

Actuar rápidamente para poner fin a cualquier revelación de información comercialmente sensible en sus interacciones con un competidor. Si llegan a tener conocimiento de dicha información, los empleados de Urbaser deben interrumpir al competidor antes de que complete su declaración comercialmente sensible y deben aclarar al competidor que no pueden y no discutirán información sensible desde el punto de vista de la competencia y que esto va en contra de su política de empresa.

Informar de cualquier sospecha al abogado

En ausencia de un abogado de la empresa, asegurarse de compartir cualquier mención de información sensible desde el punto de vista de la competencia con su abogado lo antes posible una vez finalizada la reunión.

Posibles negociaciones

Las conversaciones que impliquen posibles transacciones sobre activos, uniones temporales de empresas o la venta de cualquier negocio, sólo deben llevarse a cabo con sujeción a las precauciones que rigen el intercambio de información sensible desde el punto de vista de la competencia necesaria para evaluar dicha transacción. Esto incluye, pero no se limita a, límites sobre (i) quién de cada parte debe tener acceso a información sensible desde el punto de vista de la competencia, (ii) el intercambio de información que sea razonablemente necesaria para evaluar la transacción, (iii) el calendario de dichos intercambios, y (iv) el uso de dicha información. Por consiguiente, las conversaciones de este tipo no deben ir más allá del nivel conceptual y deben contar con acuerdos de confidencialidad facilitados por el Departamento de Asesoría Jurídica.

¿Preguntas o dudas?

Si los empleados de Urbaser tienen alguna pregunta o duda sobre una interacción planeada o reciente con un competidor, deben ponerse en contacto con la Unidad de *Compliance*.

Comunicación de irregularidades (Canal Ético)

Todos los empleados son responsables de conocer la presente Política Corporativa de Compliance de Competencia y cualquier asunto que pueda implicar el Derecho de la Competencia de acuerdo con esta política.

Cualquier empleado que tenga una sospecha razonable de cualquier irregularidad, incumplimiento o violación de esta Política, de cualquier ley en materia de competencia, del Código de Conducta o de cualquier procedimiento relacionado, o cualquier duda sobre la aplicación de esta Política a un asunto concreto, deberá informar de la posible violación sin demora a la Unidad de Compliance a través del Canal Ético de Urbaser en la página web <https://urbaser.canaletico.app/>, incluso de forma anónima.

La empresa no tolera represalias contra el personal que plantee preguntas o preocupaciones de buena fe. Las represalias están estrictamente prohibidas y pueden dar lugar a medidas disciplinarias.

4. Interacciones con proveedores, distribuidores y clientes

Además de prohibir la colusión con los competidores, las leyes antimonopolio también regulan la forma en que Urbaser interactúa con proveedores, distribuidores y clientes. La competencia agresiva es a menudo perfectamente lícita (y conduce a precios más bajos para los consumidores) pero especialmente a medida que las empresas crecen con más éxito, es prudente evitar cualquier acuerdo (a menos que la dirección lo autorice con el asesoramiento del Departamento de Asesoría Jurídica) con respecto a:

- Acuerdos exclusivos con clientes o proveedores;
- Descuentos a los clientes supeditados a la consecución de una determinada cuota de mercado con el cliente;

- Agrupación de bienes y servicios y descuentos para productos agrupados;
- Acuerdos que obligan a un cliente a comprar un producto para poder comprar otro (vinculación);
- Restricciones sobre territorios de reventa o clientes;
- Fijación de precios por debajo del coste para aumentar el volumen de negocio;
- Ofrecer descuentos selectivos en los precios a determinados clientes;
- Entablar relaciones de distribución con competidores;
- Crear empresas conjuntas con competidores;
- Alterar una forma rentable de tratar con un competidor.

En la mayoría de los países, las leyes antimonopolio también consideran perjudiciales para la competencia los acuerdos entre proveedores y sus distribuidores o revendedores sobre el precio de reventa de los productos (hay muy pocas excepciones). Este tipo de conducta se denomina "mantenimiento del precio de reventa" o "fijación vertical de precios".

En general, es aceptable emitir una recomendación de precio de reventa, siempre y cuando el cliente no esté obligado a seguir dicha recomendación y Urbaser se abstenga de presionar al cliente para que aplique dicha recomendación. Aunque puede ser aceptable acordar precios máximos a los clientes, los precios recomendados o máximos no deben ser precios de reventa mínimos encubiertos o precios de reventa fijos.

5. Asociaciones profesionales

Aunque evitar cualquier comunicación con los competidores es la mejor manera de eliminar cualquier posible implicación o inferencia de un acuerdo ilegal, los contactos con los competidores son a menudo inevitables y a veces favorables a la competencia. Por lo tanto, las reuniones de asociaciones comerciales pueden ser legítimas para debatir sobre legislación, seguridad, política pública y otros asuntos relevantes que rodean al comercio y los mercados. Sin embargo, también ofrecen oportunidades para contactos formales e informales entre competidores y, por lo tanto, aumentan el riesgo de intercambios de información o interacciones inapropiadas.

Lista de control para asistir a una reunión o conferencia de una asociación profesional

- Solicitar con antelación un orden del día detallado y compartirlo con la Unidad de *Compliance*.
- Seguir estrictamente el orden del día y evitar los puntos no incluidos en él.
- Abandonar la reunión y pedir que la marcha conste en acta si el debate deriva hacia asuntos como:
 - Precios actuales o futuros, incluidos los recargos
 - Planes de inversión
 - Márgenes
 - O cualquier otra información estratégicamente sensible.
- Las actas deben redactarse en forma de borrador y revisarse antes de finalizarlas.
- No participar en discusiones paralelas con competidores, ni siquiera en actos sociales.
- Si la asociación comercial elabora estadísticas del sector, no facilitar datos comerciales de Urbaser sin la aprobación previa de la Unidad de Cumplimiento.

6. Consecuencias de infringir la legislación aplicable en materia de Competencia

Una infracción de las leyes de competencia puede acarrear importantes sanciones tanto para Urbaser como para los particulares, incluyendo en determinadas circunstancias penas de cárcel para los particulares.

Las leyes de competencia de la UE y España, por ejemplo, permiten sanciones de hasta el 10% de la facturación mundial del grupo empresarial. Además, para determinados tipos de infracciones, las leyes nacionales de países como el Reino Unido pueden dar lugar a sanciones pecuniarias, inhabilitación y prisión preventiva para las personas físicas. En España, la Ley permite a la Autoridad de Competencia imponer multas de hasta 60.000 euros a cualquier empleado de una empresa que haya participado activamente en una infracción grave de las normas de competencia. Por otra parte, además de las sanciones penales y civiles, las infracciones de las normas de competencia también están sujetas a acciones privadas por daños y perjuicios que permiten a las partes privadas (por ejemplo, los clientes) el derecho a recuperar cantidades muy sustanciales por los daños causados a su negocio por la conducta ilegal. Las multas penales y/o civiles, las recuperaciones por daños privados y, lo que es más importante, el daño a la reputación de una empresa en el mercado, pueden afectar gravemente a los negocios de una empresa.

Por otro lado, la Ley y las autoridades valoran positivamente los mecanismos para reforzar la cultura de respeto a la Ley de Defensa de la Competencia en las empresas, como la presente Política Corporativa de Compliance de Competencia. Estos mecanismos y su efectiva aplicación y respeto por parte de todos son útiles para prevenir la imposición de multas y evitar otras sanciones como la prohibición de contratar con el sector público.

7. Comunicaciones

Se debe tener siempre cuidado al comunicar por todos los medios (carta, correo electrónico, texto, memorandos internos, notas sobre el memorando de una persona, etc.). Debe evitarse categóricamente cualquier elección engañosa de palabras que pueda llevar potencialmente a sugerir una conducta contraria a la competencia. Esto incluye el humor y las declaraciones abiertamente exageradas que pueden ser complejas de justificar ante una autoridad judicial.

Nunca debe olvidar que todas sus comunicaciones podrían utilizarse como prueba en un procedimiento antimonopolio y, por lo tanto, pregúntese siempre si se sentiría cómodo justificando su contenido ante un juez o ante el público. Esto es relevante para la comunicación escrita tradicional, pero aún más para las comunicaciones electrónicas, que pueden almacenarse indefinidamente a pesar de su retirada de los dispositivos del emisor o emisores y del receptor o receptores. Por tanto, debe aplicar un grado de precaución adicional cuando se comunique por medios electrónicos.

8. Inspecciones de las Autoridades de Competencia

Cualquier actuación relacionada con Urbaser por parte de cualesquiera Autoridades de Competencia (por ejemplo, en España, la "Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia", CNMC) deberá ser tramitada, gestionada y dirigida por el Departamento de Asesoría Jurídica de Urbaser, al que todos los empleados deberán notificar inmediatamente el inicio de dichas actuaciones, absteniéndose de actuar sin instrucciones de dicho departamento.

El Departamento de Asesoría Jurídica recabará la colaboración de los departamentos de Urbaser que resulte necesaria para hacer frente a las actuaciones de las Autoridades de Competencia, a cuyo efecto dichas áreas estarán obligadas a prestar dicha colaboración en los términos requeridos por el Departamento de Asesoría Jurídica.

No obstante lo anterior, todos los empleados tienen la obligación de colaborar con los funcionarios y Autoridades de Competencia sin obstaculizar sus funciones y de forma veraz y transparente tal y como se recoge en la normativa interna: "Procedimiento Corporativo de actuación ante la entrada, registro e inspección de Autoridades Públicas" (PA-31-CORP- V1).

9. Qué hacer y qué no hacer (Do's y Dont's)

Las siguientes directrices pretenden proporcionar una referencia inicial fácil para ayudarte a reconocer y evitar posibles problemas sobre la competencia antes de que se produzcan.

DO's



- **EVITAR** todos los contactos innecesarios, formales o informales, con los competidores. Cualquier contacto con competidores debe estar relacionado con una actividad claramente permitida y debe ser aprobado previamente por la dirección (con el asesoramiento del Departamento de Asesoría Jurídica si es necesario).
- **OBTENER** información sobre los competidores a través de canales como los clientes u otras fuentes del sector y de datos publicados, y documentar cómo ha obtenido esa información.
- **OBTENER** la aprobación de la dirección (con el asesoramiento del Departamento de Asesoría Jurídica si fuera necesario) antes de entrar en cualquier acuerdo o discusión con cualquier cliente que pudiera influir, dictar o restringir los precios, términos o condiciones bajo los cuales el cliente puede revender los productos que compra a Urbaser.

DONT's



- **NO** llegar a ningún acuerdo, "pacto entre caballeros" o discusión con ningún competidor en relación con los siguientes temas:
 - precios o descuentos;
 - la combinación de servicios o productos, o las características de los productos;
 - condiciones de venta;
 - selección, clasificación, rechazo o rescisión de clientes o clases de clientes;
 - intercambio de información competitiva, como costes de explotación o producción, márgenes de beneficio o planes de marketing; o
 - ofertas o la intención de licitar, incluida la decisión de licitar o no.
- **NO** asistir a reuniones con competidores (incluidas reuniones de asociaciones comerciales) en las que se traten cualquiera de los temas no permitidos anteriores.
- **NO** obtener información sobre los competidores (en particular, cotizaciones de precios) directamente de ellos.
- **NO HACER:**
 - dictar o restringir el territorio o los mercados en los que el cliente puede revender productos;
 - dictar o restringir los clientes o clases de clientes a los que el cliente puede revender;
 - prohibir o restringir a un cliente la manipulación de los productos de un competidor;
 - exigir a un cliente que compre un determinado producto o grupo de productos como condición para venderle otro producto; o
 - exigir a un cliente que adquiera la totalidad de sus necesidades de un determinado producto a Urbaser o que trate exclusivamente con Urbaser.
- **NO** llegar a ningún acuerdo, entendimiento o discusión con ningún cliente o proveedor en relación con los siguientes temas:
 - La selección, clasificación, rechazo o rescisión por parte de Urbaser de otros clientes o clases de clientes;
 - restricciones a Urbaser a la hora de determinar qué servicios o productos vender a quién, a qué precios y en qué territorios o mercados; o
 - cualquier otro asunto incompatible con la total libertad de acción e independencia de Urbaser en el ejercicio de su actividad.

DONT'S (cont.)

- **NO** cancelar ni negarse a vender a un cliente existente debido a los precios o prácticas de reventa del cliente.
- **NO HACER:**
 - ofrecer precios diferentes u otras condiciones de venta por servicios sustancialmente similares a clientes competidores; u
 - ofrecer diferentes servicios o prestaciones a un cliente en detrimento de otro cliente competidor.
- **NO** ofrecer rebajas o comisiones secretas a un cliente.

10. Consecuencias del incumplimiento de esta Política

Urbaser se toma muy en serio el cumplimiento del Derecho de la Competencia y de esta Política, y llevará a cabo las investigaciones oportunas de cualquier acusación creíble de incumplimiento. Cualquier empleado de la empresa que engañe u obstaculice, o que no coopere con los investigadores que revisan posibles violaciones de esta Política estará sujeto a medidas disciplinarias.

Cualquier incumplimiento de las disposiciones contenidas en esta Política o de la legislación aplicable podría tener graves consecuencias para Urbaser, sus empleados y sus directivos.

El cumplimiento de esta Política es obligatorio. Su incumplimiento será considerado como infracción por parte de la Empresa y se adoptarán las medidas disciplinarias oportunas, de acuerdo con la legislación laboral aplicable y los procedimientos sancionadores establecidos en los convenios colectivos, sin perjuicio de las responsabilidades en que pudiera incurrir el infractor. Asimismo, Urbaser se reserva el derecho de adoptar las medidas que considere oportunas contra cualquiera de sus socios comerciales que incumpla la Política.



www.urbaser.com